Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas
S/C

Versión Taquigráfica N° 1837 de 2013

DIRECTOR NACIONAL DE TRANSPORTE FELIPE MARTÍN

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 11 de setiembre de 2013

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Amin Niffouri.

MIEMBROS: Señores Representantes Daniel Caggiani, Gustavo Osta, Jorge Pozzi, Enrique Prieto y Olga Silva.

INVITADO: Señor Felipe Martín, Director Nacional de Transporte.

SEÑOR PRESIDENTE (Niffouri).- Habiendo número, está abierta la reunión.

——La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas da la bienvenida al Director Nacional de Transporte, señor Felipe Martín.

Como Representante de Canelones, me preocupan los costos del transporte suburbano, que son bastante elevados. Además, la empresa Copsa ha declarado que está en un juicio con el Ministerio por las tarifas. Nos interesa conocer el punto de vista del Ministerio sobre estos temas y también en lo que respecta a un problema que se suscitó a nivel departamental con la empresa Copsa en Canelones, más allá de que el Ministerio no tiene nada que ver con eso.

SEÑOR MARTÍN.- Es un gusto tener la oportunidad de conversar con esta Comisión sobre una temática que, indudablemente, es muy sensible, porque el transporte es uno de los factores que todos los días a la mañana pone a los usuarios alerta porque está vinculado con su concurrencia al trabajo y con el cumplimiento de sus obligaciones.

Quiero referirme a la comparecencia que realizó la empresa la semana pasada. Un miembro del Directorio habló sobre las transformaciones que había venido sufriendo la actividad, y yo diría que también el país. En el año 2005 se integra una nueva fuerza política al Gobierno que viene acompañada de un programa de gobierno que en lo que tiene que ver con el transporte puso un importante acento en promover políticas públicas que, por sobre todas las cosas, potenciaran la contratación de servicios diarios masivos en sistemas públicos; porque la sociedad moderna tiene que ir buscando mecanismos que privilegien los desplazamientos en los medios públicos y, para ello, hay que ir generando políticas que acompañen ese propósito con medidas que mejoren las condiciones, establezcan valores al nivel de las necesidades del público y, sobre todo, cada vez más tengan correspondencia en lo que tiene que ver con los desarrollos y las tendencias urbanas. Naturalmente, esas transformaciones vienen acompañadas de todas las modificaciones que están operando en distintas áreas del país. Si nos remitimos a treinta o cuarenta años atrás, verificaremos que, aun con menos habitantes, la cantidad de viajes que se contrataba anualmente era mucho mayor que la que resulta hoy. Ha habido una tendencia a la descentralización que ha llevado a que muchos de los motivos que originaban

desplazamientos -pagar una factura o realizar cualquier otro tipo de trámite- ya no existan, por lo que hay que utilizar y direccionar mejor las flotas, las líneas y el aprovechamiento de las ofertas que en materia de movimiento tiene que brindar el transporte. El área metropolitana es uno de los sectores de mayor influencia en lo que tiene que ver con movilidad -porque es donde se ha asentado en el último tiempo el mayor crecimiento demográfico- y es el de mayor influencia en el transporte suburbano, que se opera desde la terminal de Río Branco y cuenta con una flota de, aproximadamente, 560 unidades que recorren aproximadamente 60:000.000 de kilómetros por año, con un consumo de 21:000.000 de litros de combustible, y da trabajo a unas 4.000 personas, sin contar los servicios indirectos.

Esas transformaciones se han ido llevando a cabo a través de un conjunto de medidas que se fueron adoptando durante los años 2005, 2006 y 2007, como el fideicomiso del boleto, que permitió congelar el precio del gasoil y evitar que los precios especulativos del barril de petróleo estuvieran permanentemente jaqueando la necesidad del alza de los precios en las tarifas; y los subsidios a los estudiantes del primer ciclo de la enseñanza media, que posteriormente, en 2012, se trasladaron a los primeros y segundos ciclos, como forma de apoyar a la educación y, simultáneamente, como parte de un esfuerzo de potenciar los viajes en transporte público. Ello fue acompañado de una política programada, ordenada y gradual de renovación de la flota, que permitió cambiar cerca de 1.700 unidades en todo el parque automotor nacional -interdepartamentales, suburbanos, urbanos e interurbanos-, lo que permitió su rejuvenecimiento.

En este contexto, llegamos a esta situación con la empresa Copsa, que venimos monitoreando desde el año 2009. En el año 2008 o 2009, mantuvimos la primera reunión de trabajo con Copsa, y a partir del estudio de sus balances y trabajando con su auditora verificamos un fuerte nivel de endeudamiento que cada día cuestionaba más el flujo de caja de la empresa. En esas reuniones fuimos trabajando en algunos planes de contingencia para ir absorbiendo pasivos financieros y mejorar el posicionamiento de la empresa a nivel del mercado, y buscamos la posibilidad de promover alguna medida extratarifaria que permitiera un reperfilamiento de los pasivos, como ya se había hecho en años difíciles -y no tanto- del país con otros sectores, como el arrocero, el lechero, creándose y promoviéndose los fondos gracias a lo cual, a partir de diciembre de 2003, se aprobó la ley sobre el fideicomiso. Entonces, pasamos a promover un fideicomiso que permitiera establecer un mecanismo por el que la empresa sorteara estas dificultades en el corto plazo y se reperfilara en el largo plazo a fin de dar mucho más oxígeno a la gestión diaria de sus servicios. Empezamos a trabajar en esto en el año 2010 y, en 2012, culminó todo el proceso que insume tener el diseño de una herramienta de este tipo. Las empresas contrataron a un consultor privado, se realizó un estudio económico financiero, de flujos, las proyecciones en los años, porque esto naturalmente debe ser amortizado en un plazo de seis años, y eso dio lugar a que se aprobara la Ley Nº 18.878 y a que su respectivo decreto reglamentario permitiera la emisión de este fideicomiso -que por Bolsa de Valores se terminó de emitir en 2012, aproximadamente sobre el mes de noviembre-, que permitió que prácticamente todo el sector contara con la posibilidad de ingresos extratarifarios para reperfilar pasivos financieros, invertir en las renovaciones de flota y cancelar los costos que pudiera haber insumido el desarrollo de este instrumento. Todo esto lo hicimos en forma conjunta con el sector. Se efectuó una emisión que ascendió a $ 541:000.000, de los cuales a Copsa le correspondieron $ 285:000.000, el 52,8% del total. Ese reperfilamiento, a la fecha le ha permitido una mayor soltura de trabajo en lo que tiene que ver con su gestión de servicios. Aún así, en su momento señalamos que esto no sería una solución definitiva y que Copsa debía "aggiornarse" al nuevo dimensionamiento que planteaba el mercado, del cual representa el 47%.

En su comparecencia, los representantes de la empresa expresaron que después de un tiempo de haber trabajado, se había optado por el camino de la Justicia, que es el que estamos recorriendo en estos momentos. Hicieron mención a que se había contratado a tres importantes firmas de plaza, respecto a las cuales debo decir que ninguna se comunicó con el Ministerio. Se supone que cuando se va a hacer algún estudio de costos es importante, por lo menos, corroborar la información que se recibe de un regulado para ver cuál es el comportamiento de lo que representa ser una estructura de costos estándar que, si bien toma los valores de todo el sector, los promedia. Esta es la forma más habitual de establecer los criterios en materia de estructura de costos en los sistemas de transporte público. Esas consultas no se realizaron.

En primer lugar, quiero señalar que la empresa contrató a su propia editora, lo cual nos mereció mucha reserva y se lo hicimos saber personalmente. No nos resulta creíble que una auditora que viene trabajando desde hace más de veinticinco años en un estudio de insumos no pueda percatarse de que los problemas más importantes que tiene una empresa están vinculados a la estructura de costos. Es la segunda oportunidad en la

que tuvimos diferencias con la auditora. La primera vez fue a raíz de un trabajo que se le encomendó realizar, que no fue de satisfacción del Ministerio, se rechazó y se exigió la contratación de otra auditora.

En segundo término, quiero decir que la otra auditora de plaza fue KPMG, a la que Copsa ya había contratado para pasar a sociedad de hecho y que tampoco hizo consultas con el Ministerio. Nos llama poderosamente la atención que habiendo sido la consultora que asesoró para la absorción de Solfy en la empresa COME, haya establecido un estudio en el que se culminan favorablemente los caminos para absorber a una empresa en otra sobre la base de una estructura de costos que no estaría siendo rentable desde el punto de vista de la explotación de los servicios.

Por último, señalo que la tercera consultora contratada para el diseño del fideicomiso fue CPA Ferrere. Nos causa mucha sorpresa que una consultora de su talla, que hizo un estudio económico financiero, que contrastó todos lo valores y resultados de las informaciones de las empresas con el Ministerio -previo a la ley que aprobó el Parlamento, actuó una calificadora de riesgo, que dio una de las calificaciones más alta que hayan tenido los fideicomisos en el país, que son AAA-, haya asesorado para la emisión de un fideicomiso, nada más ni nada menos que por 200:000.000 UI -equivalente a US$ 24:000.000-, para una actividad que después de la emisión de las obligaciones negociables no tiene capacidad de retorno en materia de pago. Estos tres elementos los pusimos a consideración de la sede judicial.

Otra de las discrepancias que tuvimos con la empresa Copsa fue que cuando nosotros accedimos al Gobierno no hicimos la modificación de la estructura de costos en el 2005. Primero, se construyeron las políticas públicas y, luego, se buscó potenciar el sistema de viajes. Comenzó a verificarse una recuperación importante debido a que es la actividad del país la que motiva que haya mayores desplazamientos. Recién en el año 2008 se modificó la estructura de costos. Luego de la instrumentación de las políticas y de que comenzaron a dar resultados, se verificó un movimiento sostenido en materia de viajes. Estos datos se los proporcionamos a las Cámaras de Diputados y de Senadores en oportunidad del análisis de la Rendición de Cuentas. En el caso del transporte suburbano, en 2004, el número de viajes pasó de cuarenta y cuatro millones a setenta y tres millones en 2012, que finalizó. Eso fue lo que permitió considerar con más propiedad las estructuras de costos. En el caso del transporte suburbano, encontramos una estructura de costos que, en materia de mano de obra, mantenía la existencia de dos tercios entre conductor y guarda, cuando la realidad indicaba que los guardas habían desaparecido desde el año 2000. Todavía está presente el porcentaje del 9,2% de contribución especial a la seguridad social

El Decreto Nº 205/ 97 establece que por cada seis años trabajados se computan siete. Se les da esa prerrogativa de beneficio en materia jubilatoria a los conductores y conductores cobradores del área metropolitana en un radio de sesenta kilómetros.

La empresa Copsa amortiza su flota en dieciocho años y no en doce, como lo establece la propia paramétrica de costos, por la cual tiene a su favor esos factores. Fue eliminado el impuesto a los ejes, que era 5% de la facturación, que estaba cargada sobre la estructura de costos. Últimamente, la empresa Copsa, al pasarse a sociedad de hecho, no está aportando por lo efectivamente ganado sino por un ficto. Esto le significa un enorme desahogo en cuanto a las obligaciones con la seguridad social.

Señalo estos factores como elementos que estuvieron presentes en la discusión y sobre los que indudablemente en una actividad que es tarifada, tomadora de precios, por lo general, siempre existen fluctuaciones en lo que tiene que ver con la regulación.

Dentro de poco voy a cumplir veinticinco años de trabajo en el transporte y nunca vi, habiendo alta o baja venta de boletos, que las empresas no tuvieran dificultades. Ese es un factor que siempre está presente, porque el transporte es una actividad sumamente dinámica; no es rígida. No es como la actividad de repartidor, que si no vende en el momento su mercadería, lo puede hacer más tarde. Los boletos que no se venden durante determinado momento del día no se recuperan. Cuando hacemos el seguimiento del comportamiento del año móvil, tenemos que tener en cuenta la cantidad de días hábiles que tiene un mes, o cuando se verifica alguna medida gremial, que tiene un impacto muy fuerte en la venta de viajes, porque se pierden de hacer.

La actividad del transporte es muy dinámica y hay que realizar un proceso de gestión muy cuidadoso para consolidar los factores de estabilidad. Construir la estabilidad puede llevar mucho tiempo, pero los procesos

de inestabilidad, en poco tiempo, pueden torcer drásticamente las tendencias, generar caídas y dificultades en el sector.

Seguimos trabajando con la empresa Copsa. En el relacionamiento institucional no interponemos el factor del juicio. Nuestra responsabilidad es con los servicios y con los usuarios; por lo tanto, nos sumamos a colaborar en las dificultades que se surgieron frente a la prestación de los servicios en el departamento de Canelones. Hemos trabajado con la Intendencia de Canelones para buscar los mecanismos que evitaran que se generara una alerta pública por la falta de prestación de servicios, que se anunciaba a partir del 1º de setiembre. Hubo muchas dificultades, porque los servicios departamentales no tienen el mismo desarrollo ni la misma musculatura que pueden tener algunos servicios metropolitanos de la capital o del sector suburbano. Pero se resolvió con la empresa Copsa, que tiene servicios suburbanos, hacer una suerte de coordinación hasta que se pudiera restablecer la prestación definitiva del cien por cien de los servicios que habían salido de esta empresa, para que mantuviera algunos pasajes por varios puntos que son de muy bajo nivel de población, pero donde hay gente que tiene que salir a trabajar, a estudiar, a atenderse la salud, a hacer trámites, ir de compras o de paseo

Actualmente, hay una realidad bastante equilibrada en cuanto a los servicios que se dejaron de prestar.

Es de destacar que Copsa es una gran empresa, su desarrollo fue paralelo con el del departamento. El crecimiento de las localidades, poblados y balnearios se gestó con el agregado de nuevos kilómetros y caminería, por la cual Copsa transitó para hacer efectivos esos traslados. Naturalmente, esta situación es un dolor muy grande para una empresa con esta trayectoria, porque su participación en Canelones quedó reducida a un tercio.

Lo más importante es garantizar el servicio a los usuarios y restablecer el equilibrio en algunas empresas. Si no hay empresas, no hay transporte; si no hay transporte, no hay movilidad; si no hay movilidad, no hay desarrollo ni fuentes de trabajo que puedan prestar esos servicios.

Por otra parte, quiero decir, con el mayor de los respetos, que Copsa ha hecho una afirmación temeraria. Dice que tres empresas, que vieron afectados sus equilibrios, debieron ser absorbidas. Las transformaciones que fue operando el área metropolitana llevó a que algunas empresas, con un mismo estatuto social, entendieran que podían multiplicar y reforzar su presencia de servicios bajo su modalidad cooperaria. Además, se atendió a la expansión de ciertos corredores, porque lo que hoy más se impone es el crecimiento de la zona metropolitana. Eso posibilitó que dos empresas con un mismo estatuto social, como Coetc -que tiene una gran influencia sobre el Corredor Garzón- y Codet -con una muy fuerte influencia sobre el Corredor Ruta Nº 5- encontraran un camino de acercamiento y fusión de servicios, para atender mejor la zona del Corredor Ruta Nº 5, en forma coordinada y más racionalizada que anteriormente. Lo mismo pasó en el Corredor Ruta Nº 6. La empresa CUTU y UCOT tienen el mismo estatuto cooperario. Estas empresas entendieron -porque son hermanas desde 1963, en la época del nacimiento de las empresas longitudinales a propuesta del Consejo Departamental de aquella época, como las empresas Coetc, UCOT, COME y CUTU- que debían asociarse. Esto permitió que UCOT, que tenía una fuerte influencia sobre el corredor Instrucciones y sobre la zona de General Flores y Belloni, a través de esa asociación, lograra un reforzamiento metropolitano.

Lo mismo hizo COME. COME y Solfy tienen un mismo estatuto. Diría que es una sociedad anónima cooperaria, que utiliza una modalidad de sistema cuenta-coche, que establece la exigencia de que quien tiene una parte tiene que estar asociada a la herramienta. Mensualmente debe verificarse cuánto recorre esa unidad, cómo hizo su mantenimiento, cuántas horas estuvo en servicio, cuántas paradas realizó, cuántos boletos facturó, qué ingresos tuvo, cuánto consumió, si ahorró o no.

Esta asociación permitió que COME y Solfy desarrollaran esta nueva estructura de servicios para extenderse a la zona de Ciudad del Plata, de muy fuerte influencia y gran concentración de habitantes.

De manera que creo no está bien que se llegue a esta conclusión. Podrá ser lo que opina la empresa Copsa pero, respetuosamente, nosotros no la compartimos.

Nos parece que algunos datos que se brindaron en cuanto al valor kilómetro de Copsa en Canelones no son muy convincentes. Quizás haya un error, pero lo cierto es que yo no conozco ninguna empresa en Canelones cuyo costo kilómetro sea de $ 4; es un poco menor que el del sistema suburbano, pero es más de $ 4.

Hay que tener en cuenta que el sistema es uno solo y hay que concebirlo como una unidad. No podemos establecer una distinción entre líneas rentables y no rentables. A los ciudadanos les toca vivir en zonas densamente pobladas o no tan densamente pobladas. Por ejemplo, si diéramos la posibilidad de elegir en qué zona de Montevideo se quiere hacer transporte, muchos dirían que quieren cubrir la línea 121, saliendo del centro a centros poblados, a zonas en que viven cuatrocientas, quinientas, seiscientas o setecientas personas por manzana. Pero hay que tener en cuenta que también hay que llevar pasajeros a Puntas de Macadam, porque allí vive gente que debe cumplir obligaciones sociales, de trabajo, de estudio, de atención de salud, etcétera. Entonces, siempre hay un equilibrio. Las líneas se licitan como parte de paquetes que tienen que ser complementarios, porque todos los habitantes tienen el derecho a que se los traslade de la misma forma. Quizás, en los casos de mayor demanda y mayor flujo, deba haber una mayor frecuencia del servicio. Del mismo modo, cuando la demanda no es tanta, la frecuencia es menor. Por eso, algunos servicios son cada tres minutos y otros cada diez o quince minutos. El regulador es el que debe tratar de lograr este equilibrio.

Entonces, no es admisible que un operador, que sabe cómo son las reglas del negocio, se presente ante el regulador y diga que no está en condiciones de prestar más servicio a partir de determinada fecha. Creo que debe haber habido una desinteligencia en el procedimiento. Seguramente, si se hubiera conversado más a fondo, no se hubiera llegado al resultado que tuvo. Son opciones que se hicieron en su momento; ahora, hay que seguir trabajando.

Uno de los factores en el que poníamos mucho acento cuando trabajábamos con la empresa Copsa era su fuerte endeudamiento, específicamente, con el sector financiero y, en particular, de sus socios. Quienes más deben a Copsa son sus socios. Deben US$ 7:500.000; cito la cifra porque ellos la mencionaron. Por lo tanto, cualquier plan que se establezca, como el que en este momento se pudo aprobar en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, que cuente con el acuerdo del Directorio y de la asamblea de los trabajadores, que suponga establecer ahorros, por sobre todas las cosas tiene que buscar la recuperación de los saldos en rojo que tienen las sociedades. No es lógico que se emprenda todo tipo de esfuerzos, inclusive, como se ha hecho, estableciendo voluntariamente rebajas en los salarios de los cargos gerenciales, lo cual nos parece razonable, tanto como la economía de enviar personal al seguro de paro en forma rotativa, si no se establece también un fuerte plan de recuperación de saldos deudores que, indudablemente, son muy importantes. Hay que establecer mecanismos facilitadores de formas de pago de esos saldos deudores. De alguna manera, se comunicó la necesidad de incluir dentro del plan de contingencia esos saldos deudores. El 29 de agosto de este año el Directorio aprobó ese plan de contingencia para recuperación de los pasivos, que está incluido entre las obligaciones a las que se compromete la empresa.

No estamos en una situación de enemistad con la empresa Copsa. Trabajamos, estamos abiertos a mantener conversaciones y vamos a dejar dirimir el tema en la Justicia, con la defensa que estamos haciendo de la tarifa. Hay que tener en cuenta que se trata de una sólida estructura tarifaria, histórica, que no inventamos nosotros, muy moderna en la forma en que está concebida y que prácticamente abarca todo lo que tiene que ver con los componentes de las obligaciones a las que está sometida una empresa regulada de este tipo.

En realidad, no quiero monopolizar el uso de la palabra. Supongo que tanto la comparecencia de las autoridades de la empresa como algunos de estos elementos de introducción les pueden merecer alguna suerte de pregunta y no quiero ocupar el tiempo y que no las puedan formular.

Simplemente, quiero señalar que en el año 2012 se recorrieron aproximadamente 60:000.000 de kilómetros, se consumieron 21:000.000 de litros de combustible, se facturaron 73:000.000 de boletos y se recaudaron $ 2.524:000.000 por prestación de servicios, por todo concepto, por lo que se cobra en la plataforma y por lo que en forma directa se vierte en materia de subsidio o por reintegro de gasoil. Si hacemos la división entre lo que se facturó y los boletos que se vendieron, promedialmente, tendremos el costo kilómetro que el Ministerio de Transporte y Obras Públicas fija para el sector suburbano. Aclaramos -porque advertimos que esto aparece en la versión taquigráfica de cuando compareció la empresa- que en un tiempo, cuando no había máquinas en todo el sistema, se calculaba la tarifa teniendo en cuenta un ficto del 70% de ocupación del salón. A partir de que todas las flotas tienen máquinas y podemos saber cuánto se factura por cada tramo de recorrido, tenemos el 100% de la información, por lo cual dejamos de hablar en términos fictos. Ese 70% ficto puede ser a favor o en contra del sistema. Si las máquinas dan la información, es más transparente trabajar con el 100% de los datos que nos brindan.

De manera que trabajamos con el 100% de la información que bajo régimen de declaración jurada las empresas proporcionan mes a mes. Sobre esa base se establece la estructura de costos y se realiza el traslado de porcentajes. Quiere decir que si hoy, en materia tarifaria, se recaudan $ 100 y hay un aumento de 7%, hay que garantizar que el precio del boleto para ese promedio de venta sea, con los nuevos valores, de $ 107. Ese es el sistema más transparente.

En algunos casos hay factores que pueden jugar a favor o en contra. La paramétrica, cuando se ve cada seis meses, es una fotografía de la realidad. En algún momento, el valor del dólar estuvo fijado en $ 24 y, de repente, en un mes y medio, bajó y quedó en $ 21 o en $ 20. En el caso del último ajuste tarifario, en marzo, el dólar costaba $ 19,30 y, el 1º de setiembre, cuando fuimos a fijar la tarifa, costaba $ 22. Esas fluctuaciones se dan en términos promediales. Decía que en 2004 el sistema vendió 44:000.000 de boletos y, en 2012, 73:000.000; quiere decir que hubo un crecimiento. Ahora estamos en una meseta, en un techo. Estamos vendiendo un número de viajes que difícilmente pueda crecer si no hay un aumento de población, porque estamos en uno de los picos más altos. Esos boletos que se van vendiendo se van considerando semestralmente. Todos sabemos que el precio se establece considerando un numerador y un denominador, en el que el numerador representa lo que facturo y el denominador incluye los costos. Cuanto más alto es el numerador, mejor es todo lo que tiene que ver con el precio. O sea que esos factores están siempre presentes en la fijación de los precios. Naturalmente, estos son aspectos en los que nosotros estamos trabajando con todo el sector.

Quiero agregar un elemento más. Se hizo mención a que se había realizado un peritaje. Efectivamente, fue así, pero se realizó sobre valores que no fueron proporcionados por el Ministerio. Cuando se le preguntó al perito si había hablado con las demás empresas para, de alguna manera, contrastar costos, contestó que no. Se le preguntó cuántas empresas había en el sistema y respondió que no sabía. Solamente con esas dos respuestas es muy difícil tener una visión del conjunto del sistema, porque para ello, naturalmente, hay que saber cuál es el comportamiento de todo el sector.

Copsa es una empresa de las diez que realizan los servicios suburbanos y tiene el 47% del mercado. Hay otras nueve que se reparten el 53% del mercado, algunas de ellas con una participación del 3,5% o del 4% en materia de boletos y de ingresos, y no han hecho llegar ningún tipo comentario en materia de costos, lo cual no quiere decir que no tengan opinión al respecto, si bien no en los términos que hoy estamos dirimiendo con la empresa Copsa.

Seguramente, habría muchos más elementos sobre los cuales conversar, pero prefiero dar paso a las preguntas.

SEÑOR CAGGIANI.- Han sido muy claras las explicaciones que se han dado con respecto al sistema de transporte así como en lo que refiere a las diferentes transformaciones realizadas desde 2005, que han sido muy importantes y han beneficiado sobre todo a los usuarios.

De todos modos, siempre me queda una duda. En las diferentes oportunidades en que hemos recibido a las autoridades de la empresa para conversar sobre la fijación de las tarifas, las consulté acerca de la posibilidad de dividir líneas o empresas en cuanto a las líneas que van hacia el este. Sin embargo, siempre me queda la sensación de que esto termina siendo un conflicto político más que empresarial.

Independientemente de esta valoración personal, me preocupa qué va a pasar con los trabajadores, que también vinieron y fueron muy enfáticos en recalcar la necesidad de saber cómo va a trabajar el organismo regulador -en este caso el Ministerio de Transporte y Obras Públicas aunque también se está trabajando con el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social- en caso de que exista una reestructura de la empresa, que debería hacerse por lo menos en la parte departamental y suburbana.

Se trata de un tema muy importante que preocupa mucho a los trabajadores y creo que el Ministerio de Transporte y Obras Públicas tiene responsabilidad por ser el organismo regulador, aunque no se encargue de la parte laboral.

SEÑOR PRESIDENTE.- Como Representante por el departamento de Canelones nos preocupan los usuarios. Sigo entendiendo que el boleto suburbano es caro para los consumidores del departamento de Canelones que quieren venir a Montevideo. En ese sentido, me gustaría saber qué posibilidades hay

de encontrar alguna solución, más allá de las empresas de transporte que brinden esos servicios. Nosotros vemos, y vivimos, lo que ha sucedido con el famoso corredor Garzón que sin duda terminó afectando directamente a los usuarios, sobre todo en cuanto al tiempo.

Por otra parte, se han presentado quejas en cuanto a que el transporte departamental es caro. Un usuario de un barrio de Las Piedras debe pagar $ 22 el boleto para ir hasta el centro que queda a ocho, diez o quince cuadras; la gente siente ese costo.

Hay que tratar que el departamento de Canelones -por el que siempre pelemos- no quede rezagado ni termine siempre siendo el perjudicado. Por ejemplo, en el Corredor Garzón que se implementó, el transporte suburbano va por fuera y tiene una parada cada mil metros; entonces, si sube algún usuario dentro de los límites del departamento tiene que pagar un precio muy superior al del transporte urbano. A su vez, también hay que tener en cuenta que el transporte urbano de a poco va ingresando al departamento, lo que termina perjudicando al transporte suburbano. Además, con la implementación del servicio de trenes -que bienvenido sea-, no tengo duda de que la enorme mayoría de los usuarios lo va a usar. Un tren desde Las Piedras hasta Montevideo insume menos tiempo y es mucho más barato. Por lo tanto, hay que tratar de que haya equilibrio para que no se vea afectado el transporte suburbano.

Quisiera saber cuánto fue el ajuste a partir del 1º de setiembre en los boletos urbano y suburbano, cuál es el costo por kilómetro para el transporte suburbano y las diferencias de subsidio del transporte urbano y suburbano.

SEÑOR MARTÍN.- Copsa tenía 34 líneas departamentales, dejó 19 y se quedó con 15. De un mercado de ingreso de $ 80:000.000 anuales, de un total de 4:400.000 kilómetros recorridos y de 4:344.000 pasajeros transportados, Copsa va a quedar con un ingreso de aproximadamente $ 27:000.000, 1:476.000 kilómetros y 1:614.000 pasajeros. O sea que resigna el 66% de los boletos, el 67% de los kilómetros y el 63% de los pasajeros. Esto quiere decir que pasa a ser un tercio. Sin duda, esas líneas pasan a ser prestadas por otras empresas y se llevan consigo a 31 funcionarios, que son los integrantes del Anexo A del acuerdo que se firmó en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. De esos 31 trabajadores -seguramente en el día de mañana tendremos una comisión de monitoreo- ya la semana pasada había alrededor de 17 personas. El resto de la gente va al seguro de paro y si dentro de cuatro meses no fueron absorbidos, se les hace una renovación del seguro. Podían haber sido absorbidos inmediatamente, pero las dificultades en la instrumentación que se dio en el marco de una negociación más amplia, hizo que las empresas tuvieran que contratar personal para cumplir con los servicios; entonces, hay que ver cómo se prioriza a los que están en la lista.

Por otra parte, están los que integran la segunda nómina, que suele ser el ahorro de un flujo de fondos que fue solicitado a la empresa entre setiembre y marzo del año que viene; entre los ahorros que se hacen por concepto de la disminución de los salarios de cargos gerenciales más lo que se pasa al seguro de paro, se va a generar aproximadamente $ 4:000.000 de ahorro.

La gente que va al seguro de paro lo hará en forma rotativa: los de plataforma van por dos meses y los de administración, agencias y taller van cuatro meses. El personal de plataforma estará los primeros dos meses en el seguro y difícilmente vaya a volver gente a la plataforma porque se va a necesitar más personal para los turnos de verano. Naturalmente, va a quedar gente en administración, taller y agencias que son áreas en las que hay que buscar cierta racionalización.

En tiempos en que la tecnología aporta todos los instrumentos para llevar adelante lo que son las mallas de servicio, los controles, etcétera, una empresa de transporte debe priorizar la plataforma, porque solo facturan si los ómnibus ruedan. Ahí es donde hay que tener el personal estable, el auxiliar para las épocas de zafra, el de guardia porque puede surgir un imprevisto de salud y el coche tiene que salir igual. Por lo tanto, la plataforma es el lugar en el que hay que tener la mayor provisión de recursos humanos, porque se tiene que garantizar la recaudación del día.

En definitiva, por ese lado se estableció un compromiso entre el Gobierno, la Intendencia en cuanto a absorber a los que van a las líneas departamentales y los trabajadores que asumen hacerlo en forma rotativa y además aportan tres cuartas partes del presentismo para crear un fondo que mejore el ingreso de los que van

al seguro de paro. El transporte tiene 24 jornales por laudo, 4 de presentismo y al seguro debe ir con 14 jornales; entonces se implementará un fondo para mejorar la remuneración en los dos meses de la rotación.

Por otro lado, en cuanto a la estructura de costos y el precio de los boletos, puedo decir que representan el valor que tienen los insumos y la prestación de los servicios. El precio está condicionado a una determinada serie de variables que se imponen por factores de economía. Aproximadamente el 40% de los insumos que integran la paramétrica de costo están influenciados por la divisa, porque el ómnibus se compra en dólares, al igual que las cubiertas y los repuestos. Por lo tanto, cualquier alteración de la divisa repercute directamente en los insumos de los que se nutre el transporte para hacer efectiva su operativa. Otro componente importante es la mano de obra, que tiene un sistema de ajuste semestral. Esto de alguna manera, se compadece con los valores de la realidad.

Hace bastante tiempo que trabajo en el tema del transporte y he llegado a la conclusión de que el transporte debe tener una estructura de costos que esté integrada únicamente por lo que pesa o presta y por ningún otro factor externo. Lo que se busca son términos de eficiencia; por eso las paramétricas de costo muchas veces hacen énfasis en esto. Las paramétricas de costo establecen que determinadas cosas valen tanto, se reconocen tanto y quien las tiene por encima las está financiando con sus propios costos.

Creo que siempre hay que seguir buscando, en forma imaginativa, políticas que puedan tener contenciones, como se hizo con el fideicomiso que de alguna manera establece congelar el precio del gasoil. La gente tiene que saber que anualmente se desembolsan $ 259:000.000 para financiar el primer y el segundo ciclo, que se destinan a 7.500 chiquilines en todo el país. Si dividimos 259:000.000 entre 7.500, podemos saber cuánto representa ese subsidio en el bolsillo de cada familia que tiene hijos en el primer y en el segundo ciclo: eso es salario. Estas son las cosas que también tenemos que explicar. Lo mismo sucede con las políticas que se han establecido para mejorar las asignaciones familiares o los laudos en cada uno de los sectores, muy especialmente en algunas áreas donde eran extremadamente bajos, que hoy están en niveles que, si los comparamos con los laudos históricos, han mejorado. Aun así, coincido en que hay que esforzarse por buscar un sistema que sea integrado. Los transportes no son confrontativos, sino complementarios. ¡Bienvenido sea el tren! Nadie puede alarmarse por que venga a trabajar el tren. Es una modalidad en la que todos tendrán que esforzarse por ser eficientes; algunos podrán brindar un mejor servicio acercando al público desde el lugar al que llega la vía, que está restringida a los lugares donde hay estación; el ómnibus se mete más en la malla. El esfuerzo es por hacer una integración de servicios donde cada uno trabaje el nicho que le corresponda.

El ajuste que tuvimos el 1º de setiembre fue de 10,85 en el servicio suburbano y creo que de 6,67 en el de corta, media y larga distancia. Montevideo todavía no ajustó, porque trabaja con un sistema de ajuste anual en el mes de enero; no sé si hará ajuste.

También quiero hacer referencia a algunos cálculos que el contador de la empresa Copsa dejó entrever de manera muy ingeniosa, llegando a la conclusión de que hay un subsidio del orden de $ 14. La verdad es que no sé si es así porque no conozco en detalle los sistemas de subsidio que tiene actualmente la Intendencia de Montevideo. Sí sé que desde 1990 ha mantenido un sistema que permite que la diferencia de los boletos de los estudiantes y de los jubilados, en vez de cargarse al precio del boleto, se paga directamente de los ingresos generales que tiene el municipio por todo concepto. De esta manera, quien paga Patente de Rodados y nunca toma un ómnibus, igualmente colabora, mediante un subsidio directo, con los estudiantes y los jubilados. Esto se ha mantenido desde 1990 y se ha visto fortalecido por el subsidio del gasoil. Además, en el año 2007 se remitió a consideración del Parlamento la Ley Nº 18.180 -el contador no lo precisa bien-, que habilitó una partida para actuar ante un posible brote inflacionario, a fin de impedir el aumento de las tarifas de los transportes públicos, generando un subsidio auxiliar. En aquel momento, las medidas de mayor impacto fueron no aumentar los combustibles, sacar el IVA a la carne de ave, no aumentar la cuota de las mutualistas y promover la aprobación de dicha ley ante la Cámara de Diputados, que después se fue reforzando por distintas partidas que siguió otorgando el Ministerio de Economía y Finanzas, y cuando se entendió que era necesario quitarlas, se procedió a ello de manera ordenada y pausada, en un proceso que duró hasta 2012. Quiere decir que esa partida del Ministerio de Economía y Finanzas se otorgó durante cuatro años y cuatro meses, y fue una herramienta importante, porque uno desearía no tener que ajustar los valores de las tarifas, pero los insumos se ajustan y también es necesario ajustar los distintos precios. En algunos años se establecieron rebajas considerables. En 2006, con el fideicomiso del gasoil, hubo una rebaja del 15% promedio en los sistemas suburbanos y urbanos de Montevideo, y un 10% en servicios de corta, media y larga distancia y departamentales. Esto ha permitido que algunos valores hayan tenido, desde 2006

hasta la fecha, un crecimiento menor al que se podía esperar por el aumento de la inflación, pero eso es porque hubo políticas estrictamente dirigidas a evitar que eso sucediera así. De manera que ahí hay una explicación de por qué se ha tenido una evolución más gradual y no tan intempestiva, como podría haber sido si se consideran los valores de evolución inflacionaria, y es que el transporte contó con algunos instrumentos de política pública auxiliares que permitieron atenuar el impacto de esos costos.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas agradece su comparecencia.

Se levanta la reunión.